

(19)日本国特許庁 (JP)

(12) 公開特許公報 (A)

(11)特許出願公開番号

特開2002-157451

(P2002-157451A)

(43)公開日 平成14年5月31日(2002.5.31)

(51)Int.Cl. ⁷	識別記号	F I	テマコード(参考)
G 0 6 F 17/60	3 1 4	G 0 6 F 17/60	3 1 4 5 B 0 4 9
	Z E C		Z E C
	3 0 6		3 0 6
	3 1 8		3 1 8 Z
	3 3 2		3 3 2

審査請求 有 請求項の数 6 OL (全 5 頁)

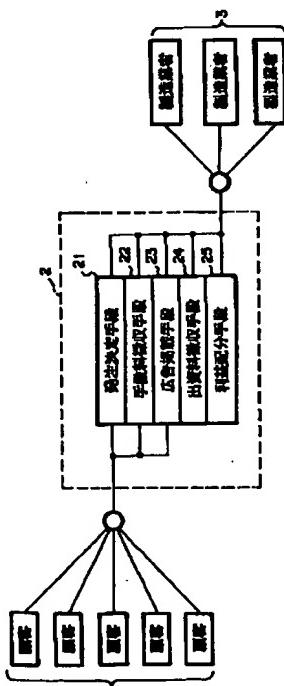
(21)出願番号	特願2000-354550(P2000-354550)	(71)出願人 000004237 日本電気株式会社 東京都港区芝五丁目7番1号
(22)出願日	平成12年11月21日(2000.11.21)	(72)発明者 勝田 伸一 東京都港区芝五丁目7番1号 日本電気株式会社内
		(74)代理人 100065385 弁理士 山下 積平 Fターム(参考) 5B049 BB11 CC05 CC08 EE00 GG00

(54)【発明の名称】 製品受発注システム

(57)【要約】

【課題】 製品の需給バランスを確保して顧客、製造者共に安定した対応を行うことができ、更に販売経費等を削減する。

【解決手段】 たとえば光ディスク等を顧客1から直接光ディスクメーカーに発注せず、インターネット仲介者2を介して、最も優れた条件で製造を請け負う製造者3を紹介して発注行為を行う。繁忙期には逆に、光ディスク製造者3側にとって、遅納期の要請、価格の高値設定など市場の需給バランスに従った対応を逆に提案できるようにしておく。仲介者2は、顧客、光ディスクメディアメーカーの片方もしくは両方から一定の料率に従った仲介手数料を受け取る。また光ディスク製造者3からの出資額に応じて、その仲介手数料利益の全部もしくは一部をメーカー間でシェアする。



【特許請求の範囲】

【請求項1】複数の顧客が提示する製品の発注条件と、複数の製造者からの前記製品の受注条件とを、通信ネットワークを介して仲介者に提示し、前記仲介者は、顧客の発注条件に適合する製造者を顧客に紹介し、顧客は、その紹介に基づいて発注すべき製造者を決定する受発注システムであって、

前記顧客の提示した発注価格以下の安い価格で製造業者が決定されたときは、その顧客は仲介者に所定の手数料を支払い、

前記顧客の提示した発注価格を超える高い価格で製造業者が決定されたときは、その顧客及び製造者は仲介者にそれぞれ別の所定の手数料を支払うことを特徴とする受発注システム。

【請求項2】前記製造者は、自らの意志に基づいて、仲介者に出資することを特徴とする請求項1記載の受発注システム。

【請求項3】前記仲介者は、受発注の仲介によって得た利益の一部又は全部を、前記出資を行った前記製造者に配分することを特徴とする請求項2記載の受発注システム。

【請求項4】前記顧客及び製造者は、自らの意志に基づいて、自らの業務内容の広告を前記仲介者において掲載させ、他の顧客及び製造者に閲覧させることを特徴とする請求項1記載の受発注システム。

【請求項5】前記広告を前記仲介者において掲載させた前記顧客及び製造者は、所定の広告料を前記仲介者に支払うことを特徴とする受発注システム。

【請求項6】前記製品は光ディスク製品であることを特徴とする請求項1記載の受発注システム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明が属する技術分野】本発明は、複数の光ディスクメーカーに対する顧客からの受発注システムに関する。

【0002】

【従来の技術】通信ネットワークを介して複数の業者に見積もりを要求するシステムは、たとえば、特開平10-187834号公報に開示されている。この公報に記載された相見積もり・発注方法及びシステム及び相見積もり・発注プログラムを格納した記憶媒体においては、依頼元は、通信ネットワークを介して、a、b、c、d社から相見積もりを取り寄せ、所定の見積もり評価に基づいて、注文処理を行う。依頼元の見積もり管理ファイルには、見積もり対象毎に一意に設定される見積もり管理番号、価格条件、期間、見積もり回答期限、依頼先項目等が格納される。ここに、依頼先項目には、会社コード、依頼済みフラグ、金額、期間、ランク、回答日、採否、ポイント等が含まれる。又、依頼元の見積もり評価ファイルには、見積もりの評価ポイントとして、金額、作業期間、仕様等についての評価値が格納されており、

最も評価値の高い見積もり回答者を発注先としている。【0003】特に、読み出し専用(ROM)型光ディスク等の発注の場合についても、通信ネットワークを介して、顧客が光ディスクの製造者に対して、マスターデータの受け渡しメディアの種類、受渡日、プラスチックケース(Pケース)あるいは不織布仕様などの梱包形態、アンケートはがきやシールなどの投げ込みの有無、必要数量、納期、および価格などを個別に連絡され、最も条件の良いメーカーに対して発注行為がなされている。

10 【0004】CDやDVDなどの光ディスク媒体はディストリビューションメディアとして広く使用されている。これらのメディアが普及した要因としては、大容量であるにもかかわらず一つの光ディスク原盤から大量の複製が可能というメリットに起因している。これら光ディスクメディアにおいては詳細な規格が作成され各社それに従いディスク、ドライブの互換性を維持している。従って、一旦、光ディスクの規格が決まれば若干の品質のちがいはあるものの、極論すればどこのメーカーに作らせてても同じように再生が可能な光ディスクが調達できる。

【0005】一方、設備産業的意味合いのある光ディスク製造業にとっては装置稼働率を高めることが非常に重要になる。しかしながら時期によっては、各社の製造ラインがフルに埋まる場合もあり、短納期での製造が多いCDの場合などは、各社で製造を受け渡しているケースが多くある。

【0006】

【発明が解決しようとする課題】しかし、光ディスク等を取引対象とする場合には、顧客と直接メーカーが対応することからきめの細かい対応が可能になる反面、繁忙期に大口低価格注文が発生して、各メーカーに問い合わせても価格面、納期面で折り合いのつかない場合が多くある。

【0007】又、装置産業的意味合いの強い光ディスク等の製造業にとっては、ライン稼働率を常に高く維持することが重要である反面、ディスク単価の下落に伴い、出来る限り安価な物件は避けたく、その管理維持のために多大なる工数を割いているのが現状である。

【0008】すなわち、光ディスク等のビジネスにおいては、価格と納期が最優先されることが多い。その理由は、光ディスクは規格が決まったものであり、ある程度の品質の差はあるものの基本的にはどのメーカーに製造を依頼しても出来上がりに大きな差異は見られないからである。

【0009】又、繁忙期においては、雑誌添付や販促用の無料配布ディスクなど安価かつ大量の枚数を扱う物件に対しては、光ディスクメーカー間で相互補間を行おうとするが、なかなか受け手が見つからない場合が見られる。その理由は、価格と納期を最優先するために、メーカーにとってあまりにもメリットがない物件が出ている

3

場合が多いが、繁忙期にも関わらずこれまでの商売的つながりから一方的にメーカーとして断りにくい場面があり、場合によっては、逆轉になりかねない。

【0010】そこで、本発明は、顧客にとっての最優先事項である光ディスク等の制作・販売において、短納期、低価格を市場において最もスムーズに取り扱うことのできるメーカーとの取引が可能にする一方、メーカーにとっては、繁忙期に適正な価格により製造ラインの高い稼働率を維持することを課題としている。

【0011】

【課題を解決するための手段】上記の課題を解決するための本発明は、複数の顧客が提示する製品の発注条件と、複数の製造者からの前記製品の受注条件とを、通信ネットワークを介して仲介者に提示し、前記仲介者は、顧客の発注条件に適合する製造者を顧客に紹介し、顧客は、その紹介に基づいて発注すべき製造者を決定する受発注システムであって、前記顧客の提示した発注価格より安い価格で製造業者が決定されたときは、その顧客は仲介者に所定の手数料を支払い、前記顧客の提示した発注価格より高い価格で製造業者が決定されたときは、その顧客及び製造者は仲介者にそれぞれ所定の手数料を支払うようにしている。

【0012】具体的には、本発明においては、例えば、光ディスクを制作販売する者が、光ディスク発注時にインターネット仲介業者を介して仕様、納期、数量、希望価格などの発注条件を提示する。その条件はインターネット仲介者より各光ディスクメーカーに提示する。光ディスクメーカーは、受注条件を確認の上希望価格に対して他社よりも競争力のある価格、条件を提示し、光ディスク制作販売者にとって有利な条件で発注を行う。

【0013】又、インターネット仲介業者は、光ディスク制作販売事業者あるいは光ディスクメーカーのどちらか方もしくはその両者より一定の料率で手数料を得る。

【0014】又、仲介手数料に代えて又はそれと共に、光ディスク制作販売者と光ディスクメーカーの片方又は双方からインターネット上又はインターネット外での広告料を徴収する。

【0015】これにより制作販売事業者は、最も低い価格での発注が可能になり、光ディスクメーカーにとっては、設備の稼働率を高くすることが出来る。一方、光ディスクメーカーの繁忙期においては、大口低価格物件に対して各メーカーがその対応に苦慮するケースがあるが、繁忙期には光ディスク制作販売事業者の希望納期、価格よりも長納期、高価格を提示して需給バランスに沿った対応を可能にことができる。

【0016】また、インターネット仲介業者に対して、各プレスメーカーより出資することでこの利益を出資額に応じてシェアする。これにより、顧客の提示する条件に最も有利な対応を行う光ディスクメーカーとの取引が

4

可能になる一方、光ディスクメーカーにおいては稼働率の維持および繁忙期に適正価格でのディスク生産が行われる。また、仲介業者は各メーカーからの出資額に応じて、利益分配を行うことで、受発注業務を安定的に実行する。

【0017】

【発明の実施の形態】以下、図面を参照して本発明の実施の形態について説明する。

【0018】図1は、本発明の受発注システムのプロック図である。このシステムにおいては、複数の顧客1と、複数の製造業者3がインターネット等の通信ネットワークを介して仲介者2と接続されている。

【0019】仲介者2が備える発注決定手段21は、顧客の発注条件を製造業者3に提示して、製造業者からの回答を受付、顧客の発注条件を満たす製造業者3の候補を顧客に紹介する。

【0020】又、手数料徴収手段22は、受発注行為がなされた場合に、顧客や製造業者から手数料を徴収する手段である。この手数料徴収手段22は、手数料を提示して、図示しない決済手段によって、手数料を受け取る。

【0021】又、広告掲載手段23は、顧客1の情報、製造業者3の情報を掲載して、顧客1と製造業者3の双方に閲覧させる手段である。仲介者2は、広告掲載に伴って、広告料を徴収してもよい。そして、広告料の徴収には、手数料徴収手段22又は図示しない広告料徴収手段を用いる。

【0022】又、出資料徴収手段24は、製造業者3のうち同意する者から出資料を徴収する。この出資料は仲介者が仲介事務を運営するための費用である。

【0023】又、利益配分手段25は、仲介者が得た利益を出資者に配分する。

【0024】図2に本発明による製品受発注の具体的な流れを示す。ここでの顧客とは光ディスク制作販売事業者を指している。この顧客よりCDの発注条件がインターネット仲介業者に対して示される。この発注条件にはマスターデータの種類やレベルがスクリーン（色数）あるいはオフセット印刷なのか、印刷物の形態、シールやはがきの投げ込みの有無、Pケース仕様なのか不織布仕様なのか、最終製品の納期および希望価格などが提示される。これに対してインターネット仲介業者ここでは（仮称）CDプレスネットから各光ディスクメーカーに対してその条件を同時に提示する。光ディスクメーカーは、この提示に対して具体的な価格を提示する。最も低い価格を提示したメーカーをインターネット仲介業者は顧客に紹介する。光ディスク制作販売事業者は、これにより最も条件の良いメーカーに発注することができる。

例えば図1では、300万円の提示物件に対して、A社からは285万円、B社からは290万円、C社からは280万円の回答があり、インターネット仲介業者から

顧客に対して280万円でC社が受ける旨を伝える。特に依存がなければ顧客からC社に対して発注行為がなされる。一方、300万円の予算を組んでいた顧客は280万円で発注することができ、インターネット仲介業者に対して仲介手数料の1%（2万8千円）を支払う。

【0025】図3は、CDプレスメーカー繁忙期の状態を示している。まず、顧客よりインターネット仲介業者に対してCD発注条件が示される。ここでは、前述と同様に300万円の物件であるが、各光ディスクメーカーのラインはふさがりなかなかこの仕事が受けられない。A社は、納期がプラス2日なら300万円での受注が可能であるとしており、B社は納期通りの対応が可能だが320万円でないと受けられないとし、C社は納期プラス1日で310万円なら受けられるとしている。インターネット仲介業者は、この内容を顧客に連絡し、顧客は納期通りであっても320万円で対応するB社にするか、遅納期であってもこれよりも安いA社、C社を考慮の上選定する。例えばB社に発注すると300万円よりも高くなることからインターネット仲介業者は、顧客より0.5%、プレスメーカーより0.5%の合計1%の手数料3万2千円をとることができる。

【0026】この様な、ビジネスモデルによる顧客にとっての優位点は、最も有利な条件による発注が可能となり、光ディスクメーカー間に跨る調整が不要となる。一方、光ディスクメーカー側に取っては、コンスタントな製造ラインの高稼働率維持が可能になり、繁忙期に適正な価格で受注することが可能になる。

【0027】また、インターネット仲介業者を光ディスクメーカーが共同で出資した場合、手数料収入により得られた利益を出資比率に応じて還元することも含まれている。

【0028】これにより、単にインターネット仲介業者からの紹介だけを受ける光ディスクメーカーと、出資比率に応じてシェアすることを想定した光ディスクメーカーが混在することになるが、これにより光ディスクメーカーとしては、販売に関わる経費を削減することが可能となる。

【0029】

【発明の効果】以上説明した本発明によれば、第1の効果は、インターネット仲介業者を介して光ディスクの発注行為を行うことで、制作・販売するための光ディスク調達において、顧客の条件に対して最も有利な条件で顧客は発注行為を行うことが出来る。その理由は、イン

10
20

30

一ネット仲介業者により提示された条件を複数の光ディスクメーカーに提示してこれに対する、逆オークション方式により市場原理が働き、顧客は有利な条件での発注行為が行える。

【0030】第2の効果は、繁忙期において顧客からの条件提示に対しては、光ディスクメーカーが納期の延長、価格の引き上げなどを逆に言うことが出来る。その理由は、インターネット仲介業者の提示に対して正面から断りづらい、値上げしたいと言った状況下に比較的仲介業者経由であることからモノが言いやすいこと、また本当に繁忙期にも関わらず非常に安価な仕事を受けなくてすむ、あるいは需給市場バランスに見合った適正な価格での受注が可能になる。

【0031】第3の効果は、インターネット仲介業務を単独で取り仕切っても良いが、メーカー間相互の安定受注更に販売促進のための固定費を削減することが出来る。その理由は、光ディスクメーカーからの出資額に応じてその利益をシェアする事が可能になる一方、タイムリーな情報をメーカー間相互で確認することから無駄な営業努力が不要になる。

【0032】又、本発明は、光ディスクの製造に限定されることはない。製品の価格と納期を顧客の希望に併せて決定できるシステムであって、その製品を製造する者の製造ラインの可動率を維持することを目的とするシステムであれば、どのような製品であっても応用することができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】本発明の製品受発注システムのブロック図。

【図2】本発明による製品受発注の具体例であって、CD制作販売事業者が発注した条件よりも良い条件で光ディスクメーカーが対応できる場合を示している。

【図3】本発明による製品受発注の具体例であって、光ディスクメーカーの繁忙期などでCD制作販売事業者が発注した条件では対応が難しい場合を示している。

【符号の簡単な説明】

1 顧客

2 仲介者

2.1 発注決定手段

2.2 手数料徴収手段

2.3 広告掲載手段

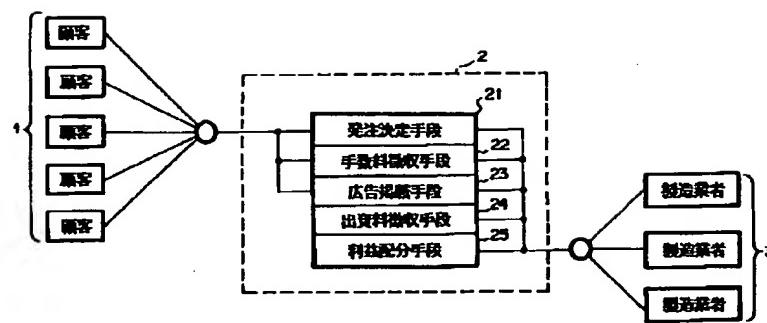
2.4 出資料徴収手段

2.5 利益配分手段

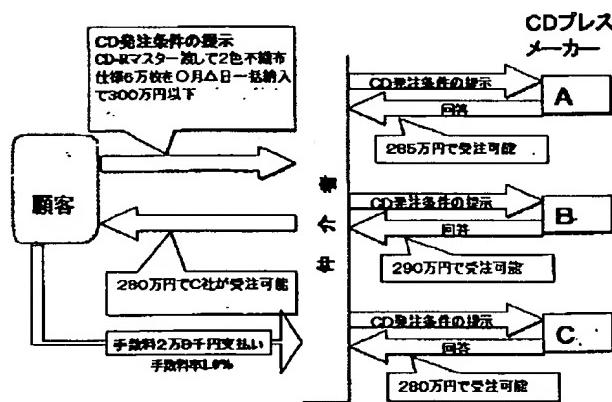
3 製造業者

40

【図1】



【図2】



【図3】

